

LA MOROSIDAD EN ESPAÑA: RECOMENDACIONES DE CONFEMETAL PARA REDUCIR SUS ÍNDICES

Confemetal es la organización patronal del Sector del Metal en España, formada por asociaciones empresariales representativas del sector a nivel territorial y por las asociaciones nacionales representativas de las diversas ramas de actividad del Metal.

En la actualidad, agrupa un conjunto de 75 organizaciones empresariales, representando un número cercano a las noventa mil empresas, lo que supone más de un millón y medio de trabajadores.

La estructura sectorial de **Confemetal** engloba la práctica totalidad de la industria, el comercio y los servicios relacionados con el Sector del Metal en España.

Confemetal, como organización unitaria de ámbito nacional, es el portavoz general de los empresarios del Sector del Metal, y actúa en representación de los intereses de las empresas de este sector ante las administraciones públicas y ante los sindicatos de trabajadores.

En su condición de portavoz, la organización forma parte y transmite su impulso a las entidades de representación general de los empresarios españoles:

- CEOE: Confederación Española de Organizaciones Empresariales.
- CEPYME: Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa.

Asimismo, **Confemetal** actúa y forma parte de las organizaciones representativas del sector de ámbito europeo

- ORGALIME: Liaison Group of the European Mechanical, Electrical, Electronic and Metalworking Industries.
- CEEMET: Council of European Employers of the Metal, Engineering and Technology-Based Industries.



Consideraciones generales

El problema de la morosidad no es un fenómeno nuevo en España y, a lo largo de la última década, ha afectado al 70% de empresas españolas.

El actual contexto económico en el que actúan las empresas, que vive una fase de fuerte caída de la actividad económica, ha agravado, sin embargo, la situación, afectando de forma directa la tesorería de las empresas.

Este factor, sumado a la progresiva falta de liquidez bancaria y las dificultades de acceso a los créditos bancarios, hace peligrar seriamente la supervivencia de un número notable de empresas, sobre todo de pymes, de las que fundamentalmente se nutre el tejido industrial y comercial en nuestro país.

Así, las cifras relativas al retraso e incumplimiento de los plazos, contractuales o legales, de pago por parte del cliente, han crecido a un ritmo histórico y sin control en el último año, y las predicciones no son muy halagüeñas, al estimar que el índice de morosidad empresarial continuará aumentando en los próximos años.

A este respecto, conviene señalar que algunos estudios recientes sitúan la media de pago en España en 90 días. Mención especial merece la Administración Pública, cuyo retraso medio en el pago sobre el día de emisión de la factura duplica el de las empresas privadas, con el consiguiente abono que ello supone de los intereses moratorios provenientes de las arcas públicas.

Con este escenario, no resulta extraño que cada vez sean más las sociedades que se ven en la necesidad de acudir a los Tribunales para acogerse al procedimiento concursal. Y, mientras que la cifra de sociedades disueltas continúa ascendiendo, aquélla de creación de sociedades mercantiles disminuye año tras año.

En opinión de **Confemetal**, la morosidad no sólo es imputable a factores coyunturales, por lo que se han de considerar, igualmente, otras causas, legales y estructurales, a la hora de arbitrar medidas destinadas a reducir el índice de retrasos en el pago y disminuir el riesgo de impagos.

En este sentido, se analizan brevemente, a continuación, algunas de estas causas y, seguidamente, se propone una serie de recomendaciones y pautas de comportamiento que pueden contribuir a detener el aumento de la morosidad.



¿Cuáles son las causas del alto aumento del índice de morosidad?

Como ya se ha apuntado, junto con el importante factor coyuntural de la desaceleración económica, existen otros, no menos relevantes, elementos determinantes de la situación de morosidad que afecta directamente a las empresas españolas.

En primer lugar, desde el punto de vista legal, la introducción, a finales de 2004, de la Ley 3//2004, estableciendo medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, contrasta con el rápido aumento que, desde entonces, ha experimentado el retraso en los pagos en nuestro país.

Confemetal considera que ello se explica por el hecho de que se trata de una normativa legal inadecuada. Si la Ley persigue el doble objetivo de, por un lado, combatir la morosidad y, por otro, impedir que los plazos de pago se dilaten excesivamente en perjuicio del acreedor, **resulta equivocado dar prioridad a una ilimitada libertad de pacto entre las partes, como la propia Ley señala, sobre el plazo de exigibilidad de la deuda y la determinación del tipo de interés de demora que la misma establece.**

Esta disposición fomenta así el uso interesado en su favor de dicho principio de libertad de pactos por la parte con mayor capacidad de negociación en la relación comercial, para imponer sus propias condiciones de compra, lo que ocurre con frecuencia en sectores donde predomina la subcontratación, así como en las relaciones comerciales con la Administración.

Esta práctica supone, de hecho, una injusta fuente de financiación gratuita a expensas de la empresa acreedora (algo que, según subraya la Ley, se considera abusivo y debe, por tanto, impedirse), y vulnera los principios de competencia leal y de libre comercio, introduciendo, además, costes financieros y administrativos adicionales que lastran, aún más, la competitividad de las empresas.

Por otro lado, la posición de dependencia en el negocio y la fuerza negociadora que puede ejercer cada una de las partes condiciona en gran medida la aplicación práctica de dicha normativa. Son muchas las empresas (en su mayoría, pymes de reducida dimensión) que tienen miedo a enturbiar la relación comercial exigiendo condiciones de pago que les sean más favorables y, sobre todo, a incomodar al cliente, y perder así negocio, si posteriormente hay retrasos en el pago y deciden reclamar la deuda.

Además, son muy pocas las empresas que conocen los derechos e instrumentos jurídicos que les otorga la Ley (por ejemplo, la cláusula de reserva de dominio hasta el pago total de la deuda), cuya aplicación práctica implica, asimismo, entrar en procedimientos judiciales que suelen ser lentos y costosos.

Confemetal desea también llamar la atención sobre otro factor que incide de modo decisivo en el aumento de los porcentajes de morosidad: la cultura comercial existente en nuestro país, permisiva y condescendiente con la picaresca, de tal manera que el retraso deliberado de los pagos a los proveedores se está convirtiendo en norma



común de actuación, llegando a valorarse, incluso, como un índice de buena gestión empresarial.

Además de imponer contractualmente a sus proveedores aplazamientos de pago muy dilatados, muchas empresas recurren a estrategias diversas encaminadas a diferir el pago de las operaciones, tales como el uso de malas prácticas en el abono de las facturas, o la puesta en funcionamiento innecesaria de mecanismos administrativos y tareas burocráticas.

En relación con este aspecto, basta referirse a diversos estudios recientes, llevados a cabo por la Comisión Europea, los cuales revelan que el retraso intencionado representa alrededor del 65% de las causas de la morosidad en España, y **sitúan a nuestro país como líder en el ranking de Estados de la UE con el porcentaje más elevado de intencionalidad en el retraso de los pagos.**

Demandas de Confemetal

En coherencia con la naturaleza diversa de las razones que justifican el incremento de la morosidad, descritas en el apartado anterior, **Confemetal** entiende que las medidas a adoptar para erradicar esta negativa tendencia deben también analizarse desde diferentes ámbitos, y su eficacia dependerá del grado de interacción que exista entre ellas, ya que deberán ser puestas en práctica, por quien corresponda, de forma conjunta.

i. AL GOBIERNO: MEDIDAS DE CARÁCTER NORMATIVO

Desde una perspectiva legal, para **Confemetal**, **es necesario modificar la actual Ley 3/2004, a fin de garantizar que los plazos de pagos sean una condición realmente vinculante.**

La Ley señala en su Exposición de Motivos que el único límite a la libertad de contratar de las partes es que dicha libertad no ampare prácticas abusivas imponiendo cláusulas relativas a plazos de pago excesivamente largos, dejando al criterio del juez la valoración de las circunstancias de cada caso, para determinar si el acuerdo resulta abusivo para el acreedor.

Esta disposición, además de no contribuir a aliviar, precisamente, la excesiva acumulación de procedimientos que sufre nuestro sistema judicial, resulta a todas luces ambigua e insuficiente. Sin perjuicio de la libertad de pacto que tienen las partes, **Confemetal considera, pues, vital la introducción de plazos máximos de pago a contar desde la fecha de emisión de la factura.**

Junto a esta medida, **Confemetal** demanda **la introducción de mecanismos que mejoren la aplicabilidad real de la Ley 3/2004** (y, en general, del resto de normativa en favor del cobro de la deuda). Una solución podría ser a través de su desarrollo reglamentario, pero también puede ser conveniente la creación de un organismo que



vigile la correcta aplicación de la norma, otorgar mayor representatividad a las organizaciones empresariales, prever mayores dotaciones presupuestarias, o adoptar cualesquiera otras medidas que ofrezcan al mercado los instrumentos jurídicos necesarios para corregir las prácticas abusivas.

En cualquier caso, la revisión normativa debe ir acompañada de una reforma del sistema judicial, ya que, como se señaló anteriormente, la aplicación práctica de la Ley implica entrar en procedimientos judiciales que suelen ser lentos y costosos. En pleno debate acerca de la revisión de dicho sistema en España, **Confemetal** propone **la creación de tribunales de comercio, bajo la jurisdicción mercantil, que sólo entiendan de los impagos entre empresas y que puedan, mediante procedimientos rápidos, obligar al deudor a pagar en un plazo breve, similares a aquéllos que ya existen en países como Francia.**

Finalmente, **Confemetal** apoya también la adopción de medidas en el ámbito fiscal que, de algún modo, ayuden a atemperar los efectos negativos de la morosidad sobre las empresas. **Una buena medida, en este sentido, sería la exención de la obligación de pago de IVA para las empresas acreedoras, mientras no cobren los importes debidos.**

ii. A LAS EMPRESAS Y A LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS: MEDIDAS DE CARÁCTER DEONTOLÓGICO

Los cambios legislativos que se introduzcan para combatir la morosidad, por relevantes que sean, no bastarán si no se mejora el comportamiento de pago de las empresas, y de las Administraciones Públicas cuando actúen como contratistas en la relación comercial.

Confemetal cree, para ello, conveniente adoptar un código ético y ejemplarizante de comportamiento **que contribuya a desarrollar una adecuada “moral de pago” entre las empresas.** Éstas deben comprometerse a actuar siempre bajo unos principios éticos en sus relaciones con los clientes, proveedores y subcontratistas, evitando introducir cláusulas abusivas en los contratos para procurarse una liquidez adicional, o imponer condiciones de pago que no estén justificadas por razón de las obligaciones que asumen.

De hecho, la responsabilidad social de las empresas quedaría en entredicho si el conjunto de prácticas, estrategias y sistemas de gestión empresariales que persiguen contribuir activa y voluntariamente a la mejora social, económica y medioambiental, no incluye el compromiso básico de pagar puntualmente a sus proveedores en las condiciones pactadas.

Desde esa misma óptica, las empresas deben evitar desvirtuar el espíritu de la normativa legal, como ocurre, por ejemplo, en relación con la actual Ley Concursal. **La regulación sobre los procedimientos concursales voluntarios por falta de pago en dicha norma, está sirviendo para amparar, en la práctica, mecanismos de financiación de empresas que acuden a ella en situación de insolvencia, derivada no tanto de su falta de liquidez para hacer frente a las deudas, sino por el impago intencionado de las mismas...** Otro factor de ralentización más en nuestro sistema judicial, fácilmente evitable.



iii. A LAS ORGANIZACIONES EMPRESARIALES: MEDIDAS DE CARÁCTER PREVENTIVO

Confemetal recomienda a las organizaciones empresariales en general, y a sus organizaciones miembro en particular, que fomenten entre las empresas que representan una serie de actuaciones y pautas de comportamiento para prevenir la morosidad y detener su rápido avance.

Dichas recomendaciones se fundamentan en la necesidad de promover buenas prácticas de pago entre las empresas, en línea con la postura de **Confemetal** expuesta con anterioridad.

Si bien pueden servir a los empresarios como guía sobre el correcto comportamiento para efectuar los pagos, advertimos que, al igual que el conjunto de medidas recogidas a lo largo de este documento, **el siguiente decálogo de recomendaciones habrá de adecuarse al tipo de cliente y a la situación del entorno de cada empresa:**

- ▶ **En la medida de lo posible, tratar de obtener, antes que nada, la máxima información posible acerca de cada nuevo cliente.** Comprobar datos básicos, como su solvencia, disponibilidad de tesorería, nivel de endeudamiento, arraigo, buenos hábitos de pago, etc.

Para ello, entre otros medios, se puede acudir a diversas fuentes accesibles al público, tales como los Diarios y Boletines Oficiales, los medios de comunicación, o el propio Registro Mercantil. También se puede solicitar informes comerciales sobre la solvencia de otras empresas a cientos de compañías y entidades que operan en el mercado español facilitando dicha información, lo cual es acorde a la Ley de Protección de Datos, al tratarse de listas consideradas como beneficiosas para la actividad económica.

- ▶ En relación con este punto, **algunas organizaciones empresariales se plantean el uso de ficheros de morosidad sectorial como medida disuasoria frente a las empresas que presentan dificultades en el cumplimiento de los pagos.** En principio, la creación de un registro de morosos de carácter sectorial ha de contar con la autorización singular del Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC). Se trata de un proceso largo, lo que resta eficacia al uso de estos ficheros. Se ha de dirigir una solicitud al Servicio de Defensa de la Competencia del Ministerio de Economía y Hacienda (SDC), acompañada del Reglamento del Registro de Morosos, que ha de cumplir con una serie de requisitos. Tras analizar la solicitud, el SDC elabora el correspondiente informe y lo transmite al TDC, órgano al que le corresponde resolver.

En todo caso, los ficheros de morosidad sectorial requieren un uso cauteloso, ya que su utilización no ampara el intercambio personal de listados sobre clientes, lo que constituiría una infracción, sancionable, al derecho de la competencia y a la normativa sobre protección de datos personales, limitando así, de nuevo, su interés para las asociaciones empresariales.

Como alternativa, Confemetal se muestra, en cambio, favorable al uso contrario de tal información sobre las empresas; esto es, a dar publicidad e, incluso, premiar a aquellas empresas que actúen de manera correcta y ejemplar a la hora de pagar a sus clientes, proveedores o subcontratistas.



- ▶ **Detallar, de la manera más clara y explícita posible, las condiciones generales de venta al momento de cerrar el acuerdo, que habrán de abordar todas las cuestiones relacionadas con el cobro de las operaciones de pago, como, por ejemplo, la fecha a partir de la cual se computa el plazo de pago, la forma de pago, y el instrumento de pago.**
- ▶ **Intentar plasmar dichas condiciones por escrito e incluirlas en los pedidos, facturas y documentos habituales.** Además, es conveniente que el cliente firme una copia, para que quede constancia de que las conoce y las ha aceptado.
- ▶ **Fijar normas de pago que tengan en cuenta el tipo de mercancía o servicio objeto de la transacción.** Tratar de establecer, en la negociación de las mismas, plazos de cobro más cortos, incentivos al pronto pago, aplazamientos con afianzamiento y otro tipo de cláusulas de garantía que protejan a la parte con una posición más débil en la negociación.
- ▶ **Es fundamental documentar, desde el inicio hasta el final, las transacciones: contratos, albaranes, órdenes de compra, notas de entrega, etc., con firma autorizada.** En el caso de las facturas, precisar claramente los datos del cliente, las características de entrega pactada, así como la forma y fecha de pago.
- ▶ **Verificar la correcta recepción de la mercancía o prestación del servicio, según los términos acordados.**
- ▶ **También resulta adecuado formalizar, siempre que se pueda, las ventas, eligiendo y utilizando en cada caso el instrumento mercantil que más convenga: cheque, pagaré, letra de cambio, recibo, etc.** Conviene, además, conseguir que el cliente lo firme, a fin de aumentar la juridicidad de la operación, obteniendo un crédito documentado como mayor protección.
- ▶ **Igualmente, es una práctica aconsejable otorgar a cada cliente un límite de riesgo,** lo que evitaría pérdidas elevadas si se produce una situación de morosidad.
- ▶ **Si las empresas que venden productos o prestan servicios cumplen con todos los requisitos relativos a la cantidad, calidad, plazo de entrega, precio, facturación, etc., podrán demostrar que han actuado de forma irreprochable en todo momento, y evitarán así las posibles acciones del cliente que se niegue a pagar y quiera iniciar un litigio, alegando la existencia de una disputa comercial.**

Por último, en opinión de **Confemetal**, es preciso que las organizaciones empresariales adopten un papel proactivo que no se limite sólo a animar a las empresas a las que representan a que incorporen todas estas pautas de comportamiento en sus estrategias comerciales y políticas de pago, sino que les ofrezca un verdadero apoyo, facilitando la puesta en funcionamiento de dichas actuaciones, y poniendo a su disposición otros instrumentos útiles complementarios para prevenir la morosidad, como, por ejemplo, el intercambio de contratos-tipo.

El apoyo de las organizaciones empresariales a sus empresas en la lucha contra la morosidad, resultará, pues, decisivo para preservar su actividad, y el empleo que las mismas generan.

Junio de 2008